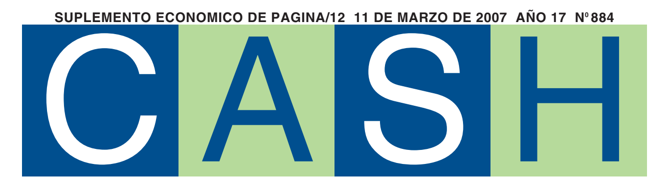
SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 11 DE MARZO DE 2007 AÑO 17 Nº884



RELEVAMIENTO EXCLUSIVO LOS PRECIOS EN RECOLETA, CABALLITO Y JOSE C. PAZ

El índice de precios está siendo cuestionado en medio del debate sobre el Indec. Pero el IPC nunca representó "la realidad" en un escenario de fuerte dispersión de precios. Cash realizó un relevamiento en comercios en zonas identificadas con las clases alta, media y baja. Comprobó que los precios de bienes y servicios similares varían fuertemente según la zona, e incluso al interior de cada una, lo que hace imposible hablar de un "costo de vida" único

Dime dónde andas

CANASTA
ALIMENTOS Y SERVICIOS
RECOLETA
CABALLITO
JOSE C. PAZ

Fotomontaje: Gabriel Minvielle

Sumacero

el Libro

A través de las experiencias, Valores y diseños en los sistemas de comercialización y consumo.
Paulina Becerra, Silvia Fábregas y Georgina Pizzabiocche.
Centro Metropolitano de Diseño.



En los últimos años, la competitividad de las empresas se ha trasladado de una capacidad operativa –reducir costos y aumentar la eficiencia– a una capacidad estratégica –ofrecer productos y servicios diferenciados–. Luego de haber analizado en un libro anterior los procesos de diseño estratégico, los investigadores del CMD abordan ahora las dificultades que supone lanzar esos productos al mercado, estudiando con mayor énfasis las distintas alternativas que una empresa puede utilizar para salir al encuentro de sus potenciales consumidores. Para ello se utiliza como herramienta el estudio de casos que son valiosos por su potencia didáctica.

Premio

El **Banco Galicia** fue premiado por *Financial Times* y *The Banker Magazine* por el diseño del Fideicomiso Gas 1 por 588 millones de pesos. El jurado, que evalúa operaciones financieras en 60 países, ha otorgado el premio en mérito a la innovación y complejidad de su estructuración, que le permitió ser el primer financiamiento de infraestructura exitosamente colocado entre inversores internacionales luego de la crisis de 2002.

EL CHISTE

¿Por qué la ciudad de Nueva Jersey tiene la mayoría de los residuos tóxicos de Estados Unidos y California la mayoría de los abogados? Porque Nueva Jersey eligió primero.

3921 firmas argentinas exportaron a **Brasil** durante 2006. El 77 por ciento fueron compañías pequeñas y medianas, el 16 por ciento grandes y el 7 por ciento micro. A pesar de ello, las grandes concentraron el 90 por ciento de los valores enviados. Se consideran grandes aquellas firmas que exportaron por más de 3 millones de dólares promedio durante los últimos tres años.

EL ACERTIJO

Cincuenta y seis galletas han de servir de comida a diez animales; cada animal es un perro o un gato. Cada perro ha de obtener seis galletas y cada gato, cinco.
¿Cuántos perros y cuántos gatos hay?

Respuesta: Primero se dan cinco galletas a cada uno de los diez animales; ahora quedan seis galletas. Bien, los gatos ya han recibido su parte. Por tanto, las seis galletas restantes son para los perros, y puesto que cada perro ha de recibir una galleta más, debe haber seis perros y cuatro gatos.

la Posta

El salario bruto promedio de las mujeres en **Israel** durante el año 2005 fue de 5195 shekels (971,18 euros), un 58 por ciento más bajo que el de sus colegas varones, según un estudio del Ministerio de Industria y Comercio de ese país. Las mujeres trabajaron una media de 35,4 horas a la semana, un 23 por ciento menos que el promedio de 45,8 trabajadas por los hombres. Si se calcula la paga por hora trabajada continúan por debajo de sus pares masculinos, aunque la diferencia se reduce a un 22,5 por ciento.

¿Cuál Es?

El presidente de **Renault** en Francia, Carlos Ghosn, anunció la semana pasada que "revisará la carga de trabajo" y las "dificultades" que enfrentan sus empleados después de que tres trabajadores se suicidaran en los cuatro últimos meses en una fábrica de las afueras de París. La planta donde se desempeñaban los suicidas emplea a 8400 personas y, según los sindicatos, hay varias medidas que deberían tomarse inmediatamente, como el fin de las oficinas compartidas por varias personas y la oferta de cursos para gestionar el estrés.

Curso

La Alianza Francesa abrió la inscripción para un *Curso de inmersión en francés para ejecutivos* que tendrá una duración de cinco días. Las clases son personalizadas o en grupos reducidos y se dictan dos niveles: 1) principiante; 2) avanzado, para aquellos que tienen un mínimo de 100 horas de aprendizaje previo. Informes: Sede Central de la Alliance Française. Av. Córdoba 946. Tel.: 4322-0068. *cursos@alianzafrancesa.org.ar*

Ranking

Bolsas

–exportaciones de harina por país de destino, enero a diciembre de 2006, en % de los dólares exportados–

Brasil	58,5%
Bolivia	25,9%
Chile	5,9%
Angola	4,6%
Cuba	2,6%
Estados Unidos	0,9%
Resto	1,5%

Fuente: IES Consultores.

el Dato

La **molienda de granos** realizada durante el año pasado resultó superior en un 33,3 por ciento, respecto de 2005, para los cuatro principales productos (soja, girasol, trigo y maíz), y levemente por encima del promedio histórico. Así se desprende del indicador elaborado por el Instituto de Estudios Económicos de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

Dime dónde....

POR FERNANDO KRAKOWIAK

El índice de precios que elabora el Indec está siendo cuestionado desde que el Gobierno intervino en el organismo para redefinir algunas muestras y la ponderación que se les otorga a ciertos productos. Varios analistas aseguraron que el indicador perdió "credibilidad" debido a la manipulación de las cifras. Más allá de la crítica a la intromisión del Ejecutivo en el Indec, lo cierto es que el IPC nunca representó "la realidad", sobre todo en un escenario de fuerte dispersión de precios, donde además los hábitos de consumo varían de acuerdo con cada región. **Cash** realizó la semana pasada un relevamiento en comercios de Recoleta, Caballito y José C. Paz, tres localidades identificadas con las clases alta, media y baja, respectivamente, y pudo comprobar que los precios de bienes y servicios similares varían fuertemente según la zona, e incluso al interior de cada una, lo que hace imposible hablar de un "costo de vida" único. Las canastas pueden ser tan disímiles que un indicador promedio sirve de poco si lo que se busca es saber cuánto gasta el consumidor. La posibilidad de calcular una inflación a la carta, como acaba de implementar vía Internet el instituto de estadísticas de Francia, sería la mejor opción para resolver ese interrogante en un escenario tan segmentado. Lo que sigue son ejemplos que expresan esas diferencias.

Recoleta

Es una de las zonas más exclusivas de la Capital y eso se nota en los precios. En la carnicería Covadonga, ubicada en Rodríguez Peña al 1500, el kilo de asado cuesta 15,90 pesos y el de pollo fresco 6,90, superando cómodamente los precios de referencia que difundió la Secretaría de Comercio y duplicando los valores que se consiguen en José C. Paz. Lo mismo ocurre en la carnicería Santa María, donde el asado está 15 y el pollo 6 pesos. En el supermercado Disco de la zona los alimentos esenciales de primeras marcas están prácticamente igual que en las cadenas de los otros barrios relevados, pero hay menos ofertas de segundas marcas. La leche La Serenísima vale 1,56 peso, el litro de aceite Cocinero mezcla 3 pesos, la harina Blancaflor 1,40, el azúcar Chango 1,40 y el kilo de queso cremoso La Serenísima 12 pesos.

Los precios se disparan en los bares y heladerías de la zona. Tomar un café chico en la confitería Mónaco cuesta 4,5 pesos, un helado cucurucho en Freddo 7,5 pesos y el kilo 30, mientras que en el Chungo de Las Heras y Rodríguez Peña llega a 32 pesos, casi el triple que en las heladerías de José C. Paz.

La oferta de servicios también es más cara. En la peluquería Leo Lina, de la calle Guido al 1900, el corte de cabello cuesta 36 pesos y la tintura entre 76 y 86 pesos. Mientras que en Airmony, ubicada en la calle Quintana, el corte vale 45 pesos y la tintura entre 60 y 80 pesos. El pase libre en el gimnasio Deporte Total tiene un costo de 120 pesos y alquilar una película estreno en Blockbuster 8,25 pesos, un 22 por ciento más que en la sucursal que la misma cadena tiene en Caballito. La entrada de cine en el Village Cinema está 16 pesos todos los días salvo los miércoles, que cuesta 11 pesos. Por su parte, estacionar un auto en los garajes Las Heras, Vicente López Parking y Village varía entre 5 y 6 pesos la hora y 25 y 30 pesos el día.

José C. Paz

En el caso de los alimentos, los mejores precios se consiguen al comprar carnes, pollos, huevos y quesos. El kilo de pollo se ofrece a 3,49, la mitad de lo que vale en algunas carnicerías de la Recoleta. El maple con 30 huevos cuesta 4 pesos, menos de lo que se paga por dos docenas en la zona norte de la Capital. Un kilo de asado frente a la estación del tren se consigue desde 5,19 pesos, aunque la mayoría de las carnicerías lo vende a 7,50 pesos, precios que están muy por debajo de la cotización registrada en los otros barrios relevados. Lo mismo ocurre con el kilo de queso cremoso, que se vende a 7 pesos.

No obstante, las primeras marcas de leche, manteca, aceite, harina y fideos cotizan igual o más que en los barrios de mayor poder adquisitivo. Por ejemplo, en el Coto ubicado en la Ruta 197, único hipermercado del distrito, los precios de los alimentos son similares a los del Coto de Barrio Norte, pero en los almacenes las primeras marcas están más caras, diferencia que se compensa con una mayor oferta de alternativas económicas. Por ejemplo, en el autoservicio La Estrella, la harina Blancaflor cuesta 1,90 peso, cuando su precio promedio es 1,40, pero la mayoría de los paquetes ofrecidos son de las marcas La Favorita (1,10) y Marolio (0,85). Las primeras marcas de cigarrillos como Camel o Marlboro cotizan a 3,50. Sin embargo, los kioscos también ofrecen paquetes de 20 cigarrillos V8 a 1,60 o de Baltimore a 1,20 peso. Tomar un café o un helado resulta mucho más barato que en Recoleta o Caballito. En el bar Napoli, ubicado frente a la plaza central del distrito, un café chico cuesta 2 pesos y en otras confiterías lindantes 1,50. Mientras que en la heladería La Cumbre el cucurucho se ofrece a 3,50 y el kilo a 12 pesos.

La oferta de servicios también es más económica. Las peluquerías unisex Milenio y Clamour cobran apenas 7 pesos por cortar el cabello. Mientras que en el gimnasio, ubicado en el primer piso de la sede del club El Porvenir, se consigue el "pase libre" por sólo 25 pesos por mes. En José C. Paz no hay cines, pero quienes deciden ir hasta el complejo Cinemark ubicado en la intersección de las rutas 8 y 202, en el partido lindante de Malvinas Argentinas, pueden ver una película un sábado a la noche por 13 pesos, casi un 20 por ciento menos que lo que se cobra en el Village Recoleta o Caballito. Los estacionamientos de autos tarifados prácticamente no existen. Sin embargo, llaman la atención las decenas de bicicletas alojadas en la guardería de la estación del ferrocarril, donde se cobra 75 centavos por día y 15 pesos por mes.



Rafael Yohai

Canasta consumo

- El índice de precios que elabora el Indec está siendo cuestionado. Varios analistas aseguraron que el indicador perdió "credibilidad" debido a la manipulación de las cifras.
- Más allá de la crítica a la intromisión del Ejecutivo en el Indec, lo cierto es que el IPC nunca representó "la realidad" en un escenario de fuerte dispersión de precios.
- **Cash** realizó la semana pasada un relevamiento en comercios de Recoleta, Caballito y José C. Paz, tres localidades identificadas con las clases alta, media y baja, respectivamente.
- Pudo comprobar que los precios de bienes y servicios similares varían fuertemente según la zona, e incluso al interior de cada una, lo que hace imposible hablar de un "costo de vida" único.
- Las canastas pueden ser tan disímiles que un indicador promedio sirve de poco si lo que se busca es saber cuánto gasta el consumidor.
- Calcular una inflación a la carta, como se acaba de implementar vía Internet en Francia, resolvería ese interrogante en un escenario tan segmentado.

Caballito

En los supermercados de este barrio de clase media, los precios de la leche, la manteca, el aceite, la harina, los fideos y el azúcar de primeras marcas son similares a lao existentes en los híper de las otras localidades relevadas. También existe una abundante oferta de segundas marcas a valores más económicos, aunque, a diferencia de lo que ocurre en José C. Paz, esas marcas pertenecen fundamentalmente a cadenas de precios bajos instaladas en el lugar, como Día, Eki y Plaza Vea. Por ejemplo, en Día, ubicado en Acoyte al 200, se vende leche La Serenísima a 1,54 y leche Día a 1,32 peso. También hay harina Blancaflor a 1,40 peso, pero la harina Día cuesta 1,05.

En las carnicerías, el kilo de pollo vale 4 pesos y el de asado 10 pesos, más caro que en José C. Paz, pero por debajo de los precios de Recoleta. Lo mismo ocurre cuando se compara lo que cuesta tomar un café o un helado. En la Heladería Il Trovatore, de Rivadavia e Hidalgo, el cucurucho vale 6,50 pesos y el kilo 28 pesos, más del doble que en José C. Paz. Mientras que el café chico oscila entre 3,00 y 4,50 pesos, según la confitería.

Los servicios que se ofrecen son claramente más caros que en las zonas más pobres y en algunos casos cuestan lo mismo que en los barrios más acomodados. La entrada de cine en el Village de avenida Rivadavia vale 16 pesos los sábados a la noche, como en Recoleta, aunque está la opción del cine Duplex, donde sólo cuesta 12 pesos. El precio del alquiler de películas en Blockbuster es de 6,75 pesos por 24 horas, mientras que en otros videoclubes de la zona, como Master, cuesta 5 pesos. En los principales estacionamientos, la hora vale 4 pesos y la estadía entre 16 y 20 pesos, hasta un 35 por ciento menos que en Recoleta. El corte de cabello en las principales peluquerías, como Adriano Giardino o Genzai, cuesta entre 20 y 23 pesos, respectivamente, más del doble que en José C. Paz. Mientras que para otros servicios como alisado, tintura, claritos o brushing la diferencia es aún mayor. El abono del gimnasio también resulta mucho más caro. En el Megatlón II, de Acoyte y Rivadavia, el pase libre por tres meses cuesta 350 pesos a pagar en tres cuotas (116 por mes) y el precio baja si se adhiere a promociones por 6 o 12 meses.

El precio diferencial que se cobra por un mismo producto en distintas localidades se puede explicar por motivos de calidad o mayores costos fijos, pero en algunos casos la oferta se fija en función del poder adquisitivo de los potenciales demandantes, dejando en evidencia que los precios no siempre tienen relación con los costos. C

Las razones de la dispersión por zonas y niveles de ingreso

Roberto Dvoskin
economista de la Universidad de San Andrés

"Los pobres pagan más los alimentos y menos los servicios"



"Los consumidores de zonas carenciadas pagan más caros los alimentos de primeras marcas. Las únicas promociones a las que acceden son de segundas marcas. Eso es porque los canales de distribución más eficientes y más baratos, como las grandes cadenas de supermercados, no han penetrado lo suficiente en esas zonas. Además, esos sectores no tienen acceso a ofertas por la compra de mayores volúmenes de un mismo producto debido a la falta de efectivo. Eso les genera un efecto doblemente negativo: ganan menos y pagan más. Alguien podría decir que en realidad esos sectores no pagan más porque consumen segundas marcas. No es tan así porque la gente intenta consumir primeras marcas aunque sea en envases más chicos y recién cuando la situación es muy crítica se vuelca a segundas marcas. Por eso hay que buscar mecanismos que les permitan a esos sectores beneficiarse con los sistemas más eficientes de distribución. En Argentina la distribución es un costo mucho más importante que en otros países porque el 30 por ciento de la población vive en un radio muy pequeño y distribuir en el resto del país es muy caro debido al bajo volumen de compra. Por eso, cuando una cadena de supermercados quiere radicarse en la Capital Federal se le tiene que exigir que también coloque una sucursal en un sector de bajos recursos del resto del país. En el caso de los servicios, en cambio, los sectores más pobres pagan menos, pero destinan una porción menor de su ingreso a esos gastos. Lo ideal sería que pagaran menos por lo que más consumen, pero eso no es así." C

Martín Hourest
economista de la CTA

"La diferencia de precios fija una condición de pertenencia"



"La canasta que elabora el Indec se ajusta por los precios relevados en las distintas localidades, pero lo que no se sabe es si los bienes y servicios que la componen se consumen efectivamente, porque no hay una canasta regional de consumo actualizada. Hasta que no se releve la nueva estructura de gastos uno puede observar diferenciales de precios entre distintas localidades que no necesariamente expresan el comportamiento del gasto. Hecha esta aclaración metodológica, uno debe decir que las diferencias de precios entre localidades obedecen a varios factores. En algunos casos se debe a diferencias de calidad, en otros a variaciones en los costos fijos y también responde a la lógica de selección por precios que, en el caso de los sectores de muy altos ingresos, es inversa a la que realizan los sectores populares. Es decir, una persona de altos ingresos que va a un supermercado y ve un pollo de 3,50 y otro de 4,50 pesos, probablemente compra el de 4,50 porque el precio le genera más confianza. También ocurre que en las carnicerías de las zonas carenciadas los cortes de exportación están más baratos porque los carniceros no pueden seleccionar al momento de la compra. Tienen que quedarse con la media res, pero después no pueden poner el lomo a 20 pesos porque no se lo venden a nadie. Otro factor que explica las diferencias de precios es la condición de pertenencia de determinados sectores. Por ejemplo, en un local de la Recoleta pueden cobrar más sólo para restringir el acceso a sectores de altos ingresos que se diferencian a partir de ese consumo." C

CONTADO

Todo al quince

Por Marcelo Zlotogwiazda

En pleno inicio de la temporada de convenciones colectivas el lobby patronal alzó la guardia. La Unión Industrial Argentina difundió un informe que es elogioso de la política oficial pero advierte sobre "el fuerte aumento de los costos laborales", y las versiones contadas por los empresarios metalúrgicos de la primera reunión mantenida con la UOM hablan de una actitud sindical muy agresiva. Que los empresarios se muestren tan a la defensiva es augurio de que los acuerdos van a ser relativamente fáciles de alcanzar y satisfactorios para el atacante.

El seguimiento que hace la consultora de Ernesto Kritz a través de una encuesta a 128 compañías líderes muestra que de diciembre a esta parte la expectativa sobre cuánto pedirán los sindicatos subió del 16,6 al 20,7 por ciento, mientras que la predisposición a conceder pasó del 12,9 al 13,9 por ciento. Si bien esos resultados arrojan que la distancia entre las partes se amplió de menos de 4 puntos a casi 7 puntos porcentuales, lo cierto es que refuerzan la idea de que las tratativas llegarán a puerto sin demasiada turbulencia.

El argumento básico es que más allá de que Hugo Moyano haya dicho en público que se negocia "sin piso ni techo" y de las declaraciones oficiales sobre la prescindencia del Ejecutivo, la verdad es que está más que conversado entre el Gobierno y la CGT que el objetivo es cerrar en torno del 15 por ciento. Una meta más que moderada para una economía que se perfila para otro año de fuerte crecimiento de la producción, de la productividad, y con una inflación del orden del 10 por ciento. Además, 15 por ciento es una cifra muy cercana a lo que según el relevamiento citado los empresarios están dispuestos a otorgar.

El año pasado el Gobierno estableció abiertamente una pauta del 19 por ciento, lo que terminó cumpliéndose casi con exactitud. Según los datos del Indec, la remuneración de los trabajadores registrados aumentó entre enero de 2006 y el mismo mes de este año un 18,8 por ciento. Esta vez el Gobierno no va a tener una injerencia tan visible, pero puertas adentro ha estado muy activo. Un miembro del gabinete con voz en el tema contó a esta columna que "el Gobierno tiene una posición fijada en el 15 por ciento, y cada uno de nosotros se lo hizo saber a los involucrados en privado cada vez que salió el tema". En ese mismo sentido el Gobierno ya emitió una señal muy clara como parte del anuncio de aumento a los docentes, que pasó inadvertida para muchos por el ruido que generó el conflicto con la provincia de Buenos Aires. "No fue para nada casual que (Daniel) Filmus haya dicho en la conferencia de prensa, junto con los cuatro representantes sindicales, que el aumento en los mínimos representa un incremento promedio del 15 por ciento en la masa salarial", subrayó la fuente. Además de ingredientes netamente políticos y de algunos adobes dinerarios por la vía de subsidios a obras sociales u otros mecanismos, el Gobierno también contribuyó a la moderación cegetista elevando el mínimo no imponible en el impuesto a las Ganancias, lo que va a elevar el ingreso neto de unas 650.000 personas, de los cuales una porción significativa son trabajadores convencionados. Así como el ministro de Educación hizo el anuncio flanqueado por los popes sindicales de su sector, el jefe de Gabinete Alberto Fernández y la ministra Felisa Miceli comunicaron la novedad de alcance general en compañía de Moyano. Puestas en escena simbólicas para medidas que son posibles gracias a la extraordinaria holgura fiscal. El aumento a los docentes le costará cerca de 1000 millones de pesos al fisco nacional, con lo cual ya tiene a cargo un 15 por ciento de toda la masa salarial de docentes provinciales. A lo que hay que agregar otros 1500 millones de pesos de menor recaudación en Ganancias. Todo eso en un par de semanas.

DyN



Felisa Miceli, ministra de Economía.

Si bien en las paritarias se determina el ingreso de no más de 3 millones y medio de trabajadores convencionados, la situación que atraviesa el mercado laboral de un año a esta parte hace que el efecto de los acuerdos se expanda incluso para impactar en los trabajadores informales. De hecho en el último año el salario de los que trabajan en negro (más del 40 por ciento de los 15 millones de personas ocupadas) subió un punto más que el de los registrados.

El problema está en que ese recorte temporal que muestra cierta paridad entre negro y blanco oculta el retraso acumulado de 30 puntos respecto de la inflación que los no registrados arrastran desde fines de 2001, sin contar las otras desventajas de estar en la informalidad en términos de cobertura social y previsional. Un problema de por sí muy complejo, que encima no se arregla sólo con dinero del Estado. C

Prepagas
precios

- El servicio de la medicina prepaga es uno de los rubros sensibles del polémico índice de inflación del primer bimestre de este año.
- Las prepagas prestan servicio a unos 3 millones de usuarios, pero el ajuste de la tarifa involucra, en principio, a 900 mil personas que son sus afiliados directos.
- Desde el Gobierno e incluso algunos representantes de las compañías privadas aseguran que la mejor opción para consumir es el camino de los copagos.
- Sin embargo, estudios de consultoras del mercado arribaron a una conclusión diferente.
- El 90 por ciento de los afiliados a prepagas eligió el sistema "de nuevos planes" con un ajuste del 22 por ciento y no tienen pagos extra.



Tower Perrin & Marcú calculó que los copagos significarían un ajuste del 24 por ciento en el año.

REGIMEN DE COPAGOS O EL SERVICIO PREMIUM

Elección con dudas

POR MAURO FEDERICO

El ajuste con copagos fue suspendido, mientras los planes "especiales" subieron 22 por ciento. Asociaciones de consumidores aseguran que la mayoría optó por la segunda alternativa.

El servicio de la medicina prepaga es uno de los rubros sensibles del polémico índice de inflación del primer bimestre de este año. El ajuste del 22 por ciento para los planes premium o un aumento nominal sensiblemente menor con un régimen de copagos plantea cuál alternativa es más conveniente para el usuario. Desde el Gobierno e incluso algunos representantes de las compañías privadas aseguran que la mejor opción para consumir es el camino de los copagos. Sin embargo, estudios de consultoras del mercado arribaron a una conclusión diferente en base a diversas hipótesis de tipo de familia, edad de los integrantes y tasa de utilización del servicio.

Las prepagas prestan servicio a unos 3 millones de usuarios, pero el ajuste de la tarifa involucra, en principio, a 900 mil personas que son sus afiliados directos. En los restantes 2,1 millones de usuarios corporativos están involucrados los 1,8 millón de clientes que reciben el servicio vía una obra social. El saldo son "corporativos puros", es decir que usan la prepaga como un beneficio adicional que les da su empleador.

Según un trabajo elaborado por la consultora Tower Perrin & Marcú, al cabo de un año, la utilización del sistema de copagos para la atención de los afiliados a la medicina prepaga significaría un incremento del 24 por ciento sobre el valor de la cuota de un plan con cobertura integral para un grupo familiar. Esto representa dos puntos adicionales que si se aceptara el aumento del 22 por ciento dispuesto para los denominados "planes superadores" sin aranceles adicionales. Hay que recordar que el afiliado tiene que optar por el servicio premium; si no, queda en el régimen de copagos.

En ese ejercicio de simulación, a ese saldo se llega multiplicando la tasa de uso por afiliado año (según datos suministrados por las empresas a la consultora Tower Perrin & Marcú) por el valor de los coseguros que deben abonarse a partir de la vigencia del nuevo regimen. El cálculo fue realizado tomando como base un matrimonio menor a 40 años con dos hijos, clientes de una empresa líder (Medicus) y por cuyo plan integral abonan una cuota mensual de 530 pesos.

Tanto desde el Gobierno como desde las propias compañías están jugando a favor de que los afiliados de la medicina prepaga adhieran a los planes con copagos. Los empresarios argumentan que ésa es la única manera de que, a mediano plazo, el sistema sea sustentable. Y aseguran que bajo el modelo que funcionó hasta ahora la rentabilidad es muy baja, ya que los costos médicos se encarecen más que el aumento de las cuotas.

Pero los valores descriptos en ese informe demuestran que los incrementos son claramente superiores a los vaticinados por funcionarios y prepagas. Por ejemplo, el superintendente de Servicios de Salud, Héctor Capaccioli, aseguró que los planes con "aranceles extra" tendrán un aumento que rondaría hasta el "5 por ciento al año" para una familia tipo (matrimonio y dos hijos). También contradiciendo los datos suministrados por las propias empresas, el titular de Swiss Medical, Claudio Belocopitt, recomendó a los usuarios aceptar los planes que incluyen copagos porque "son más baratos a largo plazo". Belocopitt reconoció que en caso de accidentes "o cuestiones eventuales, puede ser que la tasa de uso no sea la normal y tengan un mayor consumo".

Cash se comunicó con el Centro de Afiliaciones de la prepaga Medicus, donde el vendedor Marcelo Domínguez, luego de detallar los alcances de la cobertura del plan ofrecido, sugirió la conveniencia de "no adherirse al plan de copagos, porque a la larga termina siendo mucho más caro e incómodo para el cliente". Esta debe ser la razón por la que el 90 por ciento de los afiliados a prepagas –según las entidades de consumidores– eligió el sistema "de nuevos planes", que no tienen pagos extra pero corren con un ajuste de hasta el 22 por ciento. C

PEQUEÑOS PRODUCTORES, AUTOCONSUMO, ACCESO A LA TIERRA Y POBREZA

Agricultura familiar

POR NATALIA ARUGUETE

Esas unidades productivas-familiares de subsistencia necesitan de una estrecha relación con el Estado para que, con políticas públicas focalizadas, ese sector se fortalezca.

Los productores familiares representan las dos terceras partes de las más de 300 mil unidades productivas del sector agropecuario. Ocupan 23,5 millones de hectáreas, producen más de 12 mil millones de pesos y generan el 53 por ciento del empleo directo del sector, según el Censo Nacional Agropecuario 2002 realizado por la Secretaría de Agricultura y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Pese a la representatividad de este grupo, más de la mitad se encuentra con grandes dificultades para asegurar su reproducción familiar. El resto se divide entre los que tienen capacidad de capitalizarse (21,5%) y los que están en una situación intermedia (26,0%). **Cash** dialogó con Julio Elverdín, director del Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar, sobre los obstáculos que enfrentan los agricultores familiares.

¿Cómo caracteriza la agricultura familiar?

–Es un tipo de producción donde en muchos casos la unidad doméstica y la productiva están físicamente integradas. La agricultura es un recurso significativo en la estrategia de vida, son productos básicos de su alimentación. La fuerza de trabajo es predominantemente la de ellos y la producción suele ir al autoconsumo. Hay pequeños productores que venden el excedente y otros que están más capitalizados y planifican su producción para el mercado. Muchos de ellos están en situaciones de pobreza muy duras y no les resulta fácil tener excedente. Nosotros estamos pensando, desde el punto de vista del desarrollo tecnológico, en los que tienen más limitaciones. Algunas de estas familias se ubican en ámbitos urbanos y periurbanos, y están en condiciones de vulnerabilidad.

Rafael Yohai

Julio Elverdín: "La variable más importante para ellos es posibilitar la reproducción familiar".

¿Con qué dificultades se enfrentan esos productores?

–Depende de los momentos que vive la economía: productores que a fines de los '90 estaban en situación de quiebra, después de la devaluación y con los precios actuales están en mejor situación. El diagnóstico hecho por los distintos programas muestra que el desarrollo de la pequeña agricultura no depende sólo de lo tecnológico. Hay que acompañarlos con políticas adecuadas de precios, marcos normativos diferenciales y apropiados para la pequeña agricultura, gestión económica y financiera, educación, salud, vivienda, medio ambiente y sanidad ambiental, entre otros aspectos. Un gran tema es el de la tierra, que no se remite sólo al problema de titularización. Porque con el título de propiedad se le da una oportunidad, pero se corre el riesgo de que sea transferido al mercado de tierras. Y lo que deberíamos pensar es cómo esa gente logra un mejor arraigo en el lugar y que no se vaya.

¿Cómo es la relación entre las organizaciones y el Estado?

–El Estado nacional –Ministerio de Desarrollo Social, la Secretaría de Agricultura, el INTA, entre otros– tiene algunas líneas de trabajo pensadas para la pequeña agricultura, como el Programa Social Agropecuario, el Proinder, el Programa Minifundio, el Prohuerta, y otros que están netamente dirigidos al sector. Ahora se está trabajando en una mejor coordinación entre las organizaciones y los programas. Desde este programa de investigación estamos haciendo articulaciones entre los programas y con las organizaciones de los productores en los territorios.

¿Cuál es el impacto de la agricultura familiar para los productores?

–La variable más importante para ellos es posibilitar la reproducción familiar. Cuando no lo logran, parte de la familia empieza a migrar, se pierden los terrenos y se cortan las redes tejidas en los territorios, que además se empiezan a despoblar. Nuestra estrategia es trabajar a partir de la necesidad de la gente y no en lo que nosotros creemos que es su necesidad. Si logramos que tengan una legislación clara e incluirlos de una forma racional para que puedan ser agentes reconocidos por la sociedad, el sector campesino podrá potenciar su rol.

¿Hay voluntad política para hacerlo?

–Se han abierto canales de participación interesantes con el Foro Nacional de Agricultura Familiar –en el que participan más de 400 organizaciones– y con el Movimiento Campesino Indígena. C

Reportaje
producción

- "Los productores familiares representan las dos terceras partes de las más de 300 mil unidades productivas del sector agropecuario."
- "Ocupan 23,5 millones de hectáreas, producen más de 12 mil millones de pesos y generan el 53 por ciento del empleo directo del sector."
- "La fuerza de trabajo es predominantemente la de ellos y la producción suele ir al autoconsumo."
- "Un gran tema es el de la tierra que no se remite sólo al problema de titularización."
- "Tenemos que lograr un mejor arraigo en el lugar de los productores para que no se vayan."
- "Nuestra estrategia es trabajar a partir de la necesidad de la gente y no en lo que nosotros creemos que es su necesidad."

EL BAUL DE MANUEL **Por M. Fernández López**

¿De dónde sos?

Los economistas suelen ser objeto de curiosas clasificaciones, dirigidas a desentrañar mediante determinados rasgos el porqué de sus teorías o inclinaciones. J.R. Hicks, por ejemplo, sostenía que, antes de 1945, la mayoría de los economistas prominentes eran ingleses (apreciación que le cabía a él mismo) mientras que después de ese año la mayoría de los economistas notables son norteamericanos (lo que se corrobora por el número de premios Nobel de cada país). Hay, sin embargo, contraejemplos interesantes de economistas de fuste oriundos de lugares poco comunes. Ragnar Nurkse (1907-1959) –cuya obra *Problemas de formación de capital en países subdesarrollados* (1953) leímos todos en los cursos de crecimiento económico, o su trabajo sobre *Equilibrio monetario internacional* (1945), y su menos conocido informe *International Currency Experience* (1944), donde elogiaba la acción anticíclica del Banco Central argentino, conducido por Raúl Prebisch– había nacido en Viru, Estonia. Otro que también elogió aquella política anticíclica argentina fue Robert Triffin (1911-1993), nacido en Flobecq, Bélgica. Heinrich von Stackelberg (1905-1946) –cuyos *Principios de teoría económica* enseñaron a pensar con rigor a varias generaciones– nació en Kudinowo, cerca de Moscú. Evsey D. Domar (1914–1997) –cofundador de la moderna teoría del crecimiento económico, con el inglés Roy Harrod– nació en Lodz (antes Rusia, ahora Polonia) y se crió en Harbin, Manchuria. Stanley Fischer (1943), coautor (con Rudiger Dornbusch) del conocido texto *Macroeconomía* (1978) –y en sus comienzos como docente del MIT, ayudante de nuestro Miguel Sidrauski–, nació en Rodhesia. El italiano Vilfredo Pareto, como se sabe, nació en París. El Premio Nobel Sir W. Arthur Lewis (1915-1990), autor de uno de los primeros tratados generales sobre *Teoría del crecimiento económico* (1955), profesor en la Escuela de Economía de Londres (EEL) y en la Universidad de Manchester, había nacido en la isla de Santa Lucía. Abba P. Lerner (1903–1982), estudiante destacado de la EEL (junto al citado Lewis, y Allen, Hicks, Kaldor, Shackle y Scitovsky) en los años '30, cofundador de la *Review of Economic Studies*, nació en Besarabia (perteneciente alternativamente a Rumania y a Rusia). Y por fin, Paul Einzig (1897-1973), economista de afilados dientes para el tipo de cambio a futuro, nació en Transilvania. C

¿Qué hacés? ¿Me conocés?

Un eterno motivo de queja de los ciudadanos argentinos es el desconocimiento en el exterior de dónde queda la Argentina, o Buenos Aires en particular. Les choca que algunos piensen que Buenos Aires está en Brasil, o la Argentina en Europa. Sin embargo, en lo que respecta a los premios Nobel en Economía (PNE) –de quienes podría decirse que son la crema de nuestra disciplina–, el panorama no es tan desalentador. Dos historias han circulado mucho tiempo de boca en boca acerca del conocimiento de la Argentina por grandes economistas. Una, podría decirse, como apreciación *ex ante*, y otra como análisis *ex post*. La primera corresponde a Samuelson (PNE 1970), quien hacia la posguerra tuvo la audacia de predecir que la Argentina sería el país con mayor crecimiento de los años que vendrían. "¡Cómo me equivoqué!", expresó años después. El otro fue Kuznets (PNE 1971), pionero de la medición del ingreso nacional. Luego que esas mediciones estaban generalizadas en casi todo el mundo, Kuznets se lanzó a comparar el desempeño de distintos países en cuanto a crecimiento económico a largo plazo, y encontró que había cuatro categorías de países: desarrollados, subdesarrollados, Japón y ¡Argentina! Algo anómalo o distinto había en este país, que hacía que las cosas no salían como deberían salir. Precisamente el PNE 2004 Kydland (cuyo colaborador más cercano es el argentino Carlos Zarazaga) realizó contribuciones valiosas basadas en la impredictibilidad del caso argentino. Algunos grandes del pasado cercano no sólo vinieron sino que enseñaron a nuestros profesores de economía. Como Leontief (PNE 1973), que visitó la UBA a comienzos de los '60, dio conferencias y dirigió un seminario. Hicks (PNE 1972), quien también nos visitó y disertó sobre inflación y crecimiento, expresando públicamente su acuerdo con los enfoques del doctor Julio H.G. Olivera sobre dicho tema. Otros PNE visitaron el país, algunos con motivo de los congresos de noviembre de la Asociación Argentina de Economía Política: Tobin (PNE 1981), Modigliani (PNE 1985), Mirrlees (PNE 1996), Kydland (PNE 2004). Solow (PNE 1987), con motivo del congreso de la Asociación Internacional de Economía. Otros, invitados por la Bolsa de Comercio o universidades privadas: Hayek (PNE 1974), Becker (PNE 1992), North (PNE 1993), Harsanyi (PNE 1994), Stiglitz (PNE 2001), y en 2007 Phelps (PNE 2006) en la UBA. C

Finanzas
el buen inversor

■ Hasta el 31 de marzo, los socios del **Club Neumen** que aseguren su automóvil con Autoscoring del HSBC La Buenos Aires Seguros recibirán una orden de compra por 200 pesos para aplicar en cualquier sucursal Neumen.

■ La **Fundación YPF** otorgará 50 becas para estudiantes universitarios de carreras de grado pertenecientes a 10 universidades nacionales de nuestro país.

■ **GE** (**General Electric**) alcanzó por segundo año consecutivo el primer puesto en el ranking de prestigio empresario que publica anualmente la revista *Fortune*.

■ **Banco Tucumán Grupo Macro**, inauguró el martes pasado un Centro de Empresas e Individuos, en la localidad de Concepción de esa provincia.

■ **Candy Group** abrió su filial en la Argentina asociado con Alladio para la producción de lavarropas de carga superior con tecnología propia del grupo y con una inversión conjunta de 8 millones de dólares.

■ El **Banco Nación** y el venezolano **Banco Guayana** suscribieron un convenio para apoyar a los empresarios de ambos países, con políticas crediticias destinadas a incrementar el intercambio comercial entre las naciones.

■ **Fanta** continúa innovando y ofreciendo más opciones a los jóvenes con la presentación del nuevo sabor Fanta Naranja Mandarina.

■ Con una inversión de 5 millones de pesos, **Súper Vea** inauguró tres locales en la ciudad de Córdoba. Estas inauguraciones corresponden al plan de aperturas de la cadena en pos de mantener su liderazgo en el interior.

VOLATILIDAD DE LAS COTIZACIONES Y DESEQUILIBRIO GLOBAL

¿Fue sólo un susto?

Las plazas bursátiles mundiales frenaron su caída y empezaron una lenta recuperación. Para los analistas es prematuro adelantar el fin de la corrección porque existe temor a un ajuste mayor.

POR ANDRES MENDEZ Y GUSTAVO PERILLI *

DyN



Los operadores en el recinto padecen la volatilidad de las cotizaciones con inestabilidad en el humor sobre las perspectivas del negocio bursátil.

La reciente fase de inestabilidad bursátil global, comenzada el martes 27 de febrero, introdujo una dosis moderada de aversión al riesgo global, sin dejar indicios contundentes que permitieran anticipar la conclusión del ciclo de expansión. Si bien emergieron vestigios de recuperación en el mercado bursátil, su manifestación sigue siendo débil. El desarme de las posiciones riesgosas y los discursos de Alan Greenspan introdujeron incertidumbre al proceso de ajuste de los desequilibrios de las economías de los Estados Unidos y China. El índice MSCI global, que releva la información obtenida en 22 mercados bursátiles del mundo, registró el rápido "cambio de humor" de los agentes económicos el martes pasado.

Ese cambio de humor afectó más a las economías emergentes que a las desarrolladas y, dentro de éstas, más a las europeas que a la de los Estados Unidos. La magnitud promedio del retroceso rondó el 7 por ciento en cinco días, mientras que el rebote no sólo ha sido leve sino que aún no permite anticipar un cambio de tendencia. Las afirmaciones que apuntan a la conclusión de una fase de expansión del ciclo negocios (señalada por el mismo Greenspan) todavía parecerían carecer de sustento. Se vieron cambios de composición de cartera (menor exposición, incluyendo desarmes de *carry trade*), apreciaciones de moneda y, entre otros indicadores, una moderada recuperación de los precios de las commodities, sensibles a los cambios en las condiciones macroeconómicas y al humor de los agentes económicos. En este punto es donde emerge un indicador que estaría anticipando el mantenimiento de la fase de expansión.

China se convirtió en locomotora del crecimiento económico mundial, experimentando tasas promedio del orden del 9,5 por ciento anual durante los últimos 15 años. Pese a la corrección del pronóstico de crecimiento para 2007 difundida recientemente (de 11,0 a 9,5 por ciento), la fortaleza de su demanda global de commodities influye sobre los precios de estos bienes (actualmente en niveles records históricos). Inicialmente el impacto bursátil sobre el mercado de commodities provocó una caída en forma vertical que, rápidamente, se amesetó y que, en los primeros días de marzo, retomó su tendencia de crecimiento.

A juzgar por la rápida recuperación de este indicador, sensible a los cambios en la dirección del ciclo, este escenario todavía no estaría respaldado por argumentos concretos. Nadie puede descartar, sin embargo, que una acérrima aversión al riesgo bajo la forma del efecto de una profecía autocumplida no derive en una crisis, máxime si se sigue insistiendo en que el proceso de ajuste en los Estados Unidos muestra signos de inconsistencia.

Como lo señalara Lance Taylor (en su análisis a favor de la regulación internacional), el mundo cambió cuando Estados Unidos abandonó el patrón oro. El 15 de agosto de 1971, con sus "pros y sus contras", comenzó la era de la globalización financiera, donde la profundización de los mercados (y la diversificación del riesgo) conviven con la probabilidad de abruptos cambios de dirección en los movimientos de capitales y crisis. Esto no debería olvidarse. C

* *Economistas de AMF.*
amfconsult@fibertel.com.ar

ME JUEGO

RAFAEL BER Socio de Argentine Research.

Bonos. Después del fuerte ajuste de los bonos en pesos en CER, por la lectura negativa que hicieron los inversores de los cambios en el IPC, el mercado se estabilizó. Consideramos que, alcanzado este nivel, volverá la tendencia positiva de estos instrumentos, aunque a un ritmo más ajustado, a tono con las dudas que genera la medición de la inflación.
Perspectivas. Habrá recuperación, pero no una nueva fiesta de bonos. Buena marcha, y punto. Los inversores especulativos se corrieron hacia los cupones atados al crecimiento. Esto es porque se espera que siga una sólida expansión y porque no hay temor a manipulación de esas estadísticas.

Acciones. El mercado continuará con una tendencia de revalorización, apoyado en la buena marcha de la economía y su correlato indirecto en el valor de las compañías.
Mercados internacionales. La crisis quedó parcialmente superada. Las expectativas de corto plazo hacen prever un comportamiento más racional, en línea con el mantenimiento de un adecuado nivel de liquidez mundial y un crecimiento armónico, con signos de inflación controlada. Lo que vimos fue un ajuste exagerado, pero las variables fundamentales de la economía mundial no fueron alteradas. Habrá más volatilidad, pero el comportamiento general será positivo.


Gentileza revista Debate

Gustavo Grobocopatel definió un plan de cuatro años para transferir tecnología a Pdvsa Agrícola.

POTENCIA PARA LA UE Y ACUERDO CON VENEZUELA

Recuperando la autoestima

La UE dice que potencias agrícolas como Argentina destruirían su mercado. A la vez, Los Grobo cerró trato con Chávez.

POR CLAUDIO SCALETTA *

La destrucción del aparato productivo experimentada en los '90 dejó al país con algunos problemas de autoestima. Por eso algunas noticias recientes son por demás alentadoras, al menos en materia de psicología social. Una de las informaciones habla de potencia, la otra de la capacidad tecnológica del sector agropecuario local.

El ministro francés de Agricultura, Dominique Bussereau, calificó esta semana a la Argentina –junto a Brasil, Australia y Nueva Zelanda– como una de las "grandes potencias depredadoras". Las potenciales víctimas de la predación serían los mercados agrícolas europeos. Fue en el contexto de las negociaciones por la eliminación de subsidios en la OMC. De acuerdo con el funcionario galo, "derribar las fronteras", según demandarían las potencias agrícolas, supondría "destruir una parte de la agricultura" europea, claridad conceptual de quienes defienden el liberalismo comercial de una sola vía. Pero el enunciado general es otro: la capacidad productiva del agro argentino es una amenaza para los países con baja productividad agrícola, como los de la UE.

La segunda noticia es bastante puntual, pero en sí misma refuta la concepción tradicional de que el potencial agrícola de marras es un regalo del cielo, en rigor de la fertilidad del suelo. El presidente venezolano Hugo Chávez no hubiese viajado a al Argentina solamente a participar de un acto anti-Bush. En el centro de su agenda se encontraba la firma de un conjunto de convenios en materia energética y agropecuaria que involucran, según fuentes gubernamentales, un total de 400 millones de dólares.

Uno de estos convenios fue un programa de cuatro años para que entren en producción 100 mil hectáreas propiedad de la petrolera estatal Pdvsa. Se firmó el viernes pasado entre Los Grobo Agropecuaria, una de las firmas de vanguardia del campo local, y Pdvsa Agrícola. Los Grobo, con el apoyo de otras consultoras locales y del INTA, comenzarán a producir en las tierras de Pdvsa. El convenio fue definido como un programa de "transferencia de tecnología". Según explicó a **Cash** Gustavo Grobocopatel tras la firma del convenio, la tecnología en el proceso productivo no reside sólo en las máquinas o en el paquete de semillas y agroquímicos que se utilicen, sino especialmente en el "diseño de los actores", en el desarrollo de empresas y cooperativas que tengan un modelo de gestión de la producción. El objetivo, entonces, es gestionar la producción de cereales y oleaginosas en las citadas 100 mil hectáreas y, durante el proceso, capacitar en la tarea a los actores locales, en concreto, a los empleados de la firma estatal.

Venezuela posee actualmente en producción alrededor de 2 millones de hectáreas. Para autoabastecerse de alimentos necesita un millón de hectáreas adicional. A modo de comparación, la Argentina tiene en producción alrededor de 16 millones de hectáreas. Según cuentan los venezolanos, la razón del subdesarrollo relativo en materia agrícola no se encuentra en lo impenetrable de muchas regiones selváticas. Tampoco en la persistencia del gran latifundio, aunque restan muchas tierras fiscales. La respuesta debe buscarse en la tradición petrolera: ¿para qué trabajar la tierra para que produzca si basta con perforarla para que la riqueza brote sola?

Durante los cuatro años del proyecto Los Grobo-Pdvsa, el país caribeño espera también iniciar la producción en las restantes 900 mil hectáreas que le permitirán lograr el autoabastecimiento. Para ello se planea desarrollar redes de empresas y cooperativas. Como lo experimentaron ya los fabricantes locales de maquinarias agrícolas, el proceso puede traer también muchas oportunidades de negocios para los proveedores de insumos. C

* *jaius@yahoo.com*



■ A fines de febrero, la American Corn Grower Association, una agrupación de agricultores estadounidenses, le inició juicio a la firma Monsanto. Los cargos son por prácticas anticompetitivas en el mercado de **glifosato**.

■ Para "no afectar el abastecimiento doméstico", la Secretaría de Agricultura cerró esta semana el registro de exportaciones de **trigo**, lo que en la práctica funciona como una prohibición.

■ El Senasa confirmó que **la roya** de la soja llegó a Buenos Aires y afecta un lote de la localidad de Vuelta de Obligado, en el partido bonaerense de San Pedro. El hongo asiático ya había sido detectado en las provincias de Entre Ríos y Santa Fe.

INTERNACIONALES

LA BATALLA POR ENDESA SE CONVIRTIO EN UNA SUTIL PARTIDA DE AJEDREZ

Eje Madrid-Roma frente al avance del tanque alemán

POR OLIVIER THIBAULT
DESDE MADRID

La batalla por la toma de control del número uno español de la electricidad, Endesa, en la que están involucrados el gigante alemán E.ON y la italiana Enel, se ha convertido en una sutil partida de ajedrez. El número uno alemán de la energía decidió el martes pasado simplificar las condiciones de aceptación de su Oferta Pública de Adquisición (OPA) de 41.000 millones de euros sobre la compañía española para poner obstáculos a su competidor italiano, que entró recientemente en el capital de Endesa.

E.ON ha dejado de condicionar su oferta al levantamiento de una cláusula de los estatutos de Endesa que limita los derechos de voto de los accionistas al 10 por ciento, sea cual fuere el capital que posea el accionista. En respuesta, el consejo de administración de Endesa, que ve favorablemente la oferta alemana, anuló al día siguiente la asamblea general de accionistas convocada para el 20 de marzo con el propósito de levantar esta cláusula.

El resultado del voto de esta asamblea se volvió muy incierto para el alemán, tras la sorpresiva irrupción de Enel en el capital de Endesa. Enel, que dispone de un 9,99 por ciento de Endesa y de varias opciones de compra que le permitirían llegar hasta el 22 por ciento del capital de la eléctrica española, podría aliarse con el grupo constructor español Acciona (21 por ciento del capital de Endesa), para hacer fracasar la OPA de E.ON. La razón principal por la que E.ON ha decidido renunciar al levantamiento de dichas trabas al derecho de voto es que el blindaje del capital de Endesa podría finalmente ser "beneficioso" para el grupo alemán, evaluó el diario de negocios *Expansión*. "Lo más probable es que E.ON sólo consiga en su OPA una presencia minoritaria en Endesa, de entre el 30 y el 40 por ciento", según *Expansión*. En este caso, los tres grandes accionistas tendrían sus derechos de voto limitados al 10 por ciento, lo que impediría que Enel y Acciona detenten una mayoría relativa en la asamblea general de Endesa.

Una opinión compartida por los analistas de Fortis –grupo financiero belgaholandés–, que subrayan el aspecto benéfico para las acciones de Endesa de la decisión alemana. Según la regulación actual, Acciona y Enel no pueden nombrar miembros en el consejo de administración de Endesa porque son competidores de la eléctrica en el mercado español de energías renovables y en el mercado italiano de centrales térmicas respectivamente, según *Expansión*. En cambio, E.ON, que no compite directamente con Endesa, podría nombrar uno o varios consejeros en el consejo de administración de la compañía española. La alemana podría, pues, finalmente lograr el control del consejo de administración, gracias a la aquiescencia del presidente del grupo español, Manuel Pizarro.

"Si finalmente se mantienen los blindajes, el deseo de Enel de controlar la compañía se vería seriamente dificultado", al tiempo que E.ON contaría "con el favor del consejo de Endesa", confirmó otro diario económico español, *Cinco Días*. De todos modos, se mantiene la incógnita sobre la actitud del gobierno español, acusado de ponerse de acuerdo con el equipo (del presidente del consejo italiano, Romano) Prodi, para hacer fracasar el proyecto de E.ON. Madrid y Roma juran ser totalmente "neutrales" en este asunto, a pesar de que el Estado italiano posee un 32 por ciento de Enel. El comisario europeo de Industria, Guenther Verheugen, advirtió contra cualquier tentación de intervencionismo. "Los gobiernos no deberían intervenir en decisiones exclusivamente empresariales", afirmó Verheugen al diario económico italiano *Il Sole 24 Ore*. En medio de esa disputa, la Comisión Europea inició a mediados de la última semana un nuevo procedimiento contra Madrid para que se levanten las precedentes condiciones impuestas por España a una eventual fusión E.ON/Endesa. C

AFP

Española Endesa-italiana Enel contra la germana E.ON.



INFLACION

Me gustaría leer qué sensación tiene el consumidor promedio de la inflación. Más allá de los índices, números digitados, el que va al supermercado periódicamente puede que no le signifique mucho. La gente tiene una sensación que, a mi juicio, no se condice con estos números tan bajos. La mayoría piensa que todo, todo, está cada día más caro, y no sólo un 0,3 por ciento. Gracias. Mis respetos.

Carolina Cabana
carocabana@yahoo.com

VENEZUELA

Leyendo algunas de las novedades referentes al afianzamiento de las relaciones con el régimen de Venezuela, no dejo de sentir una creciente preocupación. Preguntas tales como: ¿por qué es más difícil otorgar un préstamo a SanCor por 130 millones de dólares que comprometer el 10 por ciento de las reservas en divisas de todos los argentinos para la creación de un banco de dudosa efectividad? o ¿por qué nos quejábamos de los intereses que se le pagaban al FMI por los préstamos recibidos, y ahora gustosos emitimos deuda que –más gustoso aún– Chávez compra, recibiendo por ella una tasa de interés superior a la de entonces? Y más aún: ¿por qué hay que organizar un acto en Buenos Aires, presidido por el mismo Chávez y Hebe de Bonafini justo cuando se encuentra el presidente Bush en el continente? ¿Acaso es inteligente generarse un enemigo de tamaña dimensión, gratuitamente? Seguramente en este suplemento habrá quienes tengan muchas respuestas para estos rudimentos. No obstante, en mi humilde opinión, creo que así como Menem abusó de las "relaciones carnales" que, dicho sea de paso fue él quien más las gozó, pareciera que ahora Kirchner con igual hedonismo apunta a intimar con el venezolano, usándonos otra vez como elemento intermediario no deseado a todos los argentinos. Me pregunto si eso es hacer política económica o, más miserablemente como estamos acostumbrados, estamos asistiendo a una nueva entrega de la soberanía y el patrimonio nacionales.

Horacio I. Cohen
mesadeentrada@hotmail.com

Para opinar, debatir, aclarar, preguntar y replicar. Enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 6772-4450 o por E-mail a economia@pagina12.com.ar no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

BUENA MONEDA

Aristocracia obrera

Por Alfredo Zaiat

El aumento del mínimo no imponible del Impuesto a las Ganancias para los trabajadores en relación de dependencia reúne un consenso mayoritario. No se presenta políticamente correcta, desde el proclamado progresismo, la crítica a una medida que beneficia a trabajadores. Y no resulta oportuno, desde el mundo ubicado en el centro hacia la derecha, el cuestionamiento a una iniciativa que favorece a las empresas en la negociación salarial con los gremios, además de que alivia la carga tributaria de los ingresos de los cuerpos gerenciales y jerárquicos. Por ese motivo, una controvertida reducción impositiva que implica la nada despreciable suma de 1550 millones de pesos anuales logra el apoyo de sectores diversos y el elogio casi unánime de parte de los medios de comunicación. Es comprensible esa coincidencia: los periodistas que definen líneas editoriales y los mediáticos pagarán menos y recibirán un sueldo de bolsillo mayor, las empresas podrán mostrar que abonan salarios más elevados, los gurúes de la city olvidarán su obsesiva preocupación por las cuentas fiscales porque sus clientes están satisfechos con que el Estado haga ese aporte a "la causa", y los sindicalistas podrán revelar que no se han olvidado de que su objetivo es luchar por la mejora de los ingresos de los trabajadores.

Esa concurrencia de intereses no debería ocultar que el alza del mínimo no imponible no representa una medida progresista, si se tiene en cuenta que en un universo laboral de bajos sueldos y elevada informalidad ese beneficio involucra a apenas el 5 por ciento de las personas ocupadas (el 9 por ciento de los asalariados). En un mercado de trabajo fragmentado, con una porción importante de empleados pobres por ingresos, ese grupo constituiría la denominada aristocracia obrera.

Además, esa iniciativa oficial –que forma parte de la estrategia de seguir alimentando la demanda– no mejora en nada la actual estructura del Impuesto a las Ganancias. Esta contiene groseras exenciones, como la renta financiera, el salario de los jueces y las utilidades obtenidas por la venta de activos. Que exista ese injusto privilegio a inversores de la city, hombres de negocios y magistrados no implica que deba seguir agujereándose la base de Ganancias. Es cierto que resulta un absurdo en cuanto a equidad tributaria que un asalariado tenga que pagar Ganancias mientras personas acaudaladas no destinan ni un peso a cumplir con ese tributo por sus fabulosas rentas financieras. Pero el camino es cerrar esa filtración y no agrandar el despropósito. Es plantear un debate integral del régimen y no saludar como una conquista una mejora marginal de los salarios de la cúpula de la pirámide laboral. En concreto, se trata de pensar un sistema tributario progresivo, sustentable, transparente, simple y equitativo.

También es entendible el argumento de aquellos que sostienen que en una sociedad que recibe deficitarios servicios públicos esenciales no exista predisposición a pagar impuestos. Incluso aquí no existe una cultura de pagar Ganancias entre los trabajadores de salarios medios y altos, como sí está arraigada en países desarrollados. Pero si la cuestión pasa por resignar recursos fiscales, el destino debería ser para los sectores más castigados. No se presume una decisión socialmente equitativa dejar de recaudar 1550 millones de pesos para que unos 800 mil asalariados de ingresos que están muy por encima del promedio reciban unos cientos de pesos más por mes. Con toda la complejidad que encierra la cuestión –exenciones a ricos y un Estado brindando pobres prestaciones–, y teniendo de referencia modelos impositivos ordenados, tributaristas enrolados en el equipo de los progresistas consideran que incluso debería haber mayor progresividad en la actual escala de las alícuotas que pagan los trabajadores de cuarta categoría (la máxima es del 36 por ciento, inferior a la de países comparables). Además, destacan como un sinsentido de la estructura impositiva que a medida que se sube en la pirámide, gerentes y ejecutivos complementan sus ingresos con rentas financieras y ganancias de capital que hoy están desgravadas.

En *La cuestión tributaria en Argentina* (Documento de Trabajo Nº5, julio 2005, Cefid-Ar), los economistas Jorge Gaggero y Federico Grasso explican en forma clara y contundente los alcances de una necesaria reforma para Ganancias. "El peso de la recaudación debería tender a descansar en porcentajes crecientes, como objetivo de mediano y largo plazo, en el tributo pagado por las personas físicas y, en una proporción decreciente, por las sociedades de capital." En otras palabras, "resulta necesario que la estrategia a seguir apunte a revertir paulatinamente la situación actual, puesto que el peso del impuesto recae hoy principalmente sobre las unidades productoras en lugar de incidir sobre quienes obtienen las rentas", escribieron. También propusieron que debe estructurarse "un tributo de base amplia y global, con un mínimo de exenciones subjetivas (las que benefician a determinadas personas, físicas o jurídicas) y objetivas (las que alcanzan, de modo general, a operaciones o actos) que eviten tratamientos diferenciados injustificados por tipos de rentas", para concluir que "se ha observado, en la evolución histórica del Impuesto a las Ganancias, que el mismo ha sido vaciado de contenido sustantivo a lo largo de sucesivas modificaciones".

Podrían haberse explorado otras soluciones a la situación ante Ganancias de petroleros, camioneros, obreros de la siderurgia, de la industria automotriz y de otras ramas industriales dinámicas. Se buscó la más fácil, que involucra recursos fiscales. Es evidente que ese problema presenta inequidades en su resolución. Y que no es fácil encontrarla en un contexto donde los trabajadores están recuperando su poder adquisitivo luego de la megadevaluación, y que éste aún sigue retrasado a nivel histórico. Pero también genera inequidad mantener una elevada tasa del IVA del 21 por ciento, las mencionadas exenciones en Ganancias o la estructura de aportes patronales heredada de la gestión Cavallo. Pensar esas contradicciones y luego implementar medidas que –por la complejidad de la cuestión– son controvertidas es el riesgo de la gestión de gobierno. Pero de ahí a presentarlas como un triunfo de los trabajadores o una iniciativa progresista existe un trecho. En los hechos, el esfuerzo del fisco con el alza del mínimo no imponible es el aporte del Estado para cerrar el Pacto Social al estilo Kirchner, al moderar de ese modo los reclamos de recomposición salarial de los gremios a la vez de impulsar a los empresarios a avanzar sobre su exagerado conservadurismo en la negociación. Una demorada reforma tributaria y, en especial, el capítulo Ganancias son otro tema.

